



UNICO SP. Z O.O.

★★★★★ 4,9 / 5

271 ocen

Unico Biznes: Marketing i sprzedaż usług rozwojowych – szkolenie z planowania, realizacji i ewaluacji działań promocyjno-sprzedażowych

Numer usługi 2025/08/22/160223/2955922

📍 Poznań / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 32 h

📅 26.09.2025 do 06.10.2025

6 949,50 PLN brutto

5 650,00 PLN netto

217,17 PLN brutto/h

176,56 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Marketing
Grupa docelowa usługi	Szkolenie jest skierowane do właścicieli firm szkoleniowych, trenerów, konsultantów oraz pracowników działów sprzedaży i marketingu w instytucjach edukacyjnych i rozwojowych. Mogą z niego skorzystać zarówno osoby odpowiedzialne za promocję i sprzedaż usług, jak i ci, którzy planują wejście na rynek usług szkoleniowych, chcąc skutecznie pozyskiwać klientów, budować relacje i badać efektywność swoich działań. Uczestnictwo jest także wartościowe dla freelancerów i specjalistów ds. rozwoju biznesu.
Minimalna liczba uczestników	1
Maksymalna liczba uczestników	4
Data zakończenia rekrutacji	24-09-2025
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	32
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Certyfikat systemu zarządzania jakością wg. ISO 9001:2015 (PN-EN ISO 9001:2015) - w zakresie usług szkoleniowych

Cel

Cel edukacyjny

Szkolenie przygotowuje uczestników do samodzielnego i skutecznego planowania, realizacji i oceny działań marketingowo-sprzedażowych w obszarze usług szkoleniowych. Szkolenie prowadzi do praktycznego wykorzystania

narzędzi marketingowych, budowania relacji z klientami, przeprowadzania audytów i ewaluacji efektywności usług szkoleniowych.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Planuje działania marketingowo-sprzedażowe dla usług rozwojowych.	– określa cele marketingowe i sprzedażowe dla usług szkoleniowych	Wywiad ustrukturyzowany
	– dobiera kanały promocji i narzędzia komunikacji adekwatne do oferty	Wywiad ustrukturyzowany
	– opracowuje harmonogram i budżet działań	Wywiad ustrukturyzowany
Buduje i utrzymuje relacje z klientami w procesie sprzedaży.	– opisuje techniki budowania relacji z klientem w kontekście usług rozwojowych	Wywiad ustrukturyzowany
	– wskazuje sposoby personalizacji komunikacji i oferty	Wywiad ustrukturyzowany
	– charakteryzuje działania służące utrzymaniu relacji po sprzedaży	Wywiad ustrukturyzowany
Stosuje narzędzia cyfrowe wspierające marketing i sprzedaż usług szkoleniowych.	– wskazuje możliwości wykorzystania CRM w sprzedaży usług	Wywiad ustrukturyzowany
	– opisuje sposób zastosowania automatyzacji marketingu i mailingów	Wywiad ustrukturyzowany
	– omawia metody analizy danych i monitorowania działań online	Wywiad ustrukturyzowany
Przeprowadza audyt i ewaluację efektywności działań szkoleniowych.	– charakteryzuje procedury audytu wewnętrznego w instytucji szkoleniowej	Wywiad ustrukturyzowany
	– wskazuje narzędzia do oceny efektywności usług i wyliczania ROI	Wywiad ustrukturyzowany
	– opisuje sposób tworzenia raportu z audytu i działań korygujących	Wywiad ustrukturyzowany

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

Pytanie 1. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji zawiera opis efektów uczenia się?

TAK

Pytanie 2. Czy dokument potwierdza, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji?

TAK

Pytanie 3. Czy dokument potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

TAK

Program

Dzień 1: Marketing i sprzedaż usług szkoleniowych

Moduł I – Marketing w usługach szkoleniowych

- Budowanie marki trenera / firmy szkoleniowej
- Unikalna propozycja wartości
- Pozycjonowanie oferty na tle konkurencji
- Kanały promocji usług rozwojowych
- Marketing treści (content marketing, blog, webinary)
- Media społecznościowe i działania organiczne
- Strategia promocji usług w kontekście projektów dotacyjnych
- Jak promować usługi
- Strategia komunikacji

Moduł II – Sprzedaż usług szkoleniowych

- Proces sprzedaży usług rozwojowych krok po kroku
- Lejek sprzedażowy
- Zbieranie leadów, prezentacja oferty
- Negocjacje i domykanie sprzedaży szkoleń
- Techniki sprzedażowe (B2B)
- Praca z obiekcjami

Dzień 2: Planowanie strategii i budowanie relacji z klientem

Moduł III – Planowanie działań marketingowo-sprzedażowych

- Określanie celów marketingowych i sprzedażowych
- Planowanie kampanii promocyjnych
- Budżetowanie działań
- Dobór narzędzi i kanałów komunikacji
- Tworzenie harmonogramu działań

Moduł IV – Budowanie relacji z klientem

- Techniki budowania długofalowych relacji
- Personalizacja oferty i komunikacji
- Pielęgnowanie relacji po sprzedaży
- Obsługa klienta i zarządzanie satysfakcją
- Zarządzanie reklamacjami i trudnymi sytuacjami

Dzień 3: Narzędzia i technologie wspierające sprzedaż

Moduł V – Narzędzia cyfrowe w marketingu i sprzedaży

- CRM w usługach rozwojowych
- Automatyzacja marketingu
- Platformy mailingowe i webinarowe
- Analiza danych marketingowych

Moduł VI – Case studies i ćwiczenia praktyczne

- Analiza przypadków udanych kampanii
- Ćwiczenia na tworzenie oferty
- Ćwiczenia na prowadzenie rozmów sprzedażowych
- Symulacja negocjacji i domykania sprzedaży
- Ocena i wnioski z ćwiczeń

Dzień 4: Audyty i ewaluacja efektywności

Moduł VII – Audyty wewnętrzne i ewaluacja

- Audyty wewnętrzne – narzędzia i procedury
- Lista kontrolna dla instytucji szkoleniowej
- Raport z audytu i działania korygujące
- Ewaluacja efektywności usług szkoleniowych
- Jak mierzyć rezultaty i ROI usług
- Kalkulator efektywności

Podsumowanie szkolenia

Walidacja efektów uczenia się

- Szkolenie prowadzone jest w sposób indywidualny lub w małych grupach 2-3 osobowych
- Uczestnik posiada samodzielne stanowisko pracy.
- Warunkiem koniecznym do osiągnięcia celu szkolenia jest 100% frekwencja oraz zaangażowanie Uczestnika.
- Usługa realizowana jest w 32 godzinach dydaktycznych (godzina dydaktyczna = 45 minut).
- Usługa ma charakter mieszany: 16 godzin odbywa się stacjonarnie, 16 godzin zdalnie.
- Metoda weryfikacji obecności Uczestnika stacjonarnie: lista obecności.
- Metoda weryfikacji obecności Uczestnika zdalnie: eksport raportu logowań aplikacji Zoom.
- Zajęcia praktyczne: 16 godzin dydaktycznych / zajęcia teoretyczne: 16 godzin dydaktycznych
- Przerwy wliczają się do godzin usługi.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 14

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 14 Dzień 1. Moduł I. Marketing w usługach szkoleniowych (teoria)	Monika Lisser	26-09-2025	10:00	12:30	02:30
2 z 14 Dzień 1. Przerwa	Monika Lisser	26-09-2025	12:30	12:45	00:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
3 z 14 Dzień 1. Moduł II. Sprzedaż usług szkoleniowych (teoria)	Monika Lisser	26-09-2025	12:45	16:00	03:15
4 z 14 Dzień 2. Moduł III. Planowanie działań marketingowo-sprzedażowych (praktyka)	Monika Lisser	01-10-2025	10:00	12:15	02:15
5 z 14 Dzień 2. Przerwa	Monika Lisser	01-10-2025	12:15	12:30	00:15
6 z 14 Dzień 2. Moduł IV. Budowanie relacji z klientem (praktyka)	Monika Lisser	01-10-2025	12:30	16:00	03:30
7 z 14 Dzień 3. Moduł V. Narzędzia cyfrowe w marketingu i sprzedaży (praktyka) Rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu	Monika Lisser	02-10-2025	10:00	12:15	02:15
8 z 14 Dzień 3. Przerwa	Monika Lisser	02-10-2025	12:15	12:30	00:15
9 z 14 Dzień 3. Moduł VI. Case studies i ćwiczenia praktyczne (praktyka) Rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu	Monika Lisser	02-10-2025	12:30	16:00	03:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
10 z 14 Dzień 4. Moduł VII. Audyty wewnętrzne i ewaluacja (teoria) Rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu	Monika Lisser	06-10-2025	10:00	12:15	02:15
11 z 14 Dzień 4. Przerwa	Monika Lisser	06-10-2025	12:15	12:30	00:15
12 z 14 Dzień 4. Moduł VII. cd. Audyty wewnętrzne i ewaluacja (teoria) Rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu	Monika Lisser	06-10-2025	12:30	15:00	02:30
13 z 14 Dzień 4. Podsumowanie szkolenia Rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu	Monika Lisser	06-10-2025	15:00	15:15	00:15
14 z 14 Dzień 4. Walidacja efektów uczenia się Rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu	-	06-10-2025	15:15	16:00	00:45

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	6 949,50 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	5 650,00 PLN

Koszt osobogodziny brutto

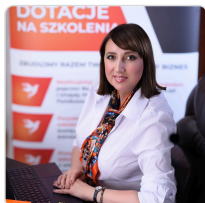
217,17 PLN

Koszt osobogodziny netto

176,56 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Monika Lisser

Od ponad 20 lat działa w obszarze biznesowym, wspierając przedsiębiorców, trenerów i szkoleniowców w rozwoju ich działalności. Na przestrzeni ostatnich 5 lat zrealizowała liczne projekty szkoleniowe i doradcze, pomagając firmom w budowaniu struktur sprzedaży, rozwijaniu sieci handlowych, wdrażaniu procedur marketingowych i sprzedażowych, również z wykorzystaniem nowoczesnych narzędzi internetowych.

Jako trener i wykładowca zrealizowała ponad 3000 godzin szkoleń, w tym ponad 2000 godzin dofinansowanych w ramach BUR i KFS. Specjalizuje się w szkoleniach z budowania i efektywności marki osobistej, prowadzenia mediów społecznościowych, projektowania stron internetowych, obsługi biura i pracy w zawodzie Wirtualnej Asystentki. Prowadzi także autorskie projekty rozwojowe dla trenerów i szkoleniowców, pomagając im przygotować oferty szkoleniowe, zdobywać dofinansowanie oraz rozwijać ich działalność edukacyjną.

Jako certyfikowany audytor doskonale rozumie wagę standardów jakości, procedur i zgodności z regulacjami – zarówno w kontekście prowadzenia działalności gospodarczej, jak i w realizacji projektów rozwojowych. Dzięki temu skutecznie wspiera firmy i instytucje w przygotowaniu do audytów, weryfikacji dokumentacji oraz wdrażaniu działań naprawczych i usprawniających.

Aktywnie wspiera przedsiębiorstwa i organizacje w pozyskiwaniu różnego rodzaju wsparcia – od doradztwa biznesowego, przez projektowanie strategii marketingowych, po przygotowanie wniosków o dotacje.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnik otrzymuje skrypt szkoleniowy przygotowany przez Unico Sp. z o.o.

Informacje dodatkowe

Unico Sp. z o.o. zapewnia salę szkoleniową z osobnymi stanowiskami dla każdego Uczestnika. Sale są dostosowane do wymogów sanitarno-epidemiologicznych oraz wymogów BHP. Każde szkolenie w Unico jest ubezpieczone.

Usługa szkoleniowa jest zwolniona z podatku VAT, pod warunkiem że dofinansowanie pokrywa co najmniej 70% kosztów szkolenia. W przypadku mniejszego wsparcia finansowego, do ceny netto usługi dodawany jest podatek VAT w wysokości 23%.

Przepis na podstawie którego stosowane jest zwolnienie od podatku (stawka VAT zw.): Zwolnienie z podatku VAT na podstawie §3 ust. 1 pkt 14 rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20.12.2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień (Dz.U. z 2015 r., poz. 736).

Adres

ul. Elżbiety Drużbackiej 1A/1
60-745 Poznań
woj. wielkopolskie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Wi-fi
- Laboratorium komputerowe

Kontakt



Rafał Lisser

E-mail kontakt@unico.org.pl

Telefon (+48) 724 787 771